



Imprese artigiane e mercato: l'innovazione abita qui

Il mercato dell'edilizia nel Veneto è un settore trainante dell'economia e lo è stato in questi anni difficili. Il settore per dieci lunghi anni è cresciuto e ha sostenuto il PIL regionale, sul quale ha inciso invece negativamente l'andamento di molti altri settori industriali. Ma nell'ultimo triennio, come evidenziano le indagini che ogni anno presentiamo sul settore, l'edilizia si è presa una pausa di riflessione, anche se possiamo affermare che non è in crisi.

Infatti i segnali che ci giungono dal mercato sono quelli di una riorganizzazione in atto. Lo testimonia la forte crescita del sistema delle imprese e dell'occupazione. Ma crediamo sia importante evidenziare che le crescite maggiori, per numero di imprese e per numero di addetti, in questi anni si sono avute nel settore artigiano, un settore che rappresenta l'83% delle imprese e il 65% degli addetti. Si tratta di oltre 56.000 imprese e oltre 100.000 addetti. La CEAV in Veneto rappresenta oltre 5.300 imprese e quasi 14.000 addetti, e non solo è una realtà importante, ma è anche un osservatorio privilegiato attraverso il quale studiare cosa sta accadendo al sistema delle imprese e indicare quali strategie le imprese più competitive stanno mettendo in atto per seguire e anticipare il mercato. E' in questo ambito che si inseriscono i risultati delle indagini annuali che la CEAV ha realizzato fin dal 2001 assieme al CRESME. Quest'anno la scelta di dedicare

un numero monografico di CEAV Notizie ai risultati di queste indagini deriva dal fatto che nel tempo anche l'indagine è cresciuta e ormai ha acquisito una sua dimensione e fisionomia tali da permetterle di "uscire" dall'indagine congiunturale sul mercato e "correre con le proprie gambe". Il perché è presto detto: i risultati dei questionari ai quali molte imprese iscritte alla CEAV hanno risposto – e alle quali va tutto il nostro ringraziamento – ci raccontano di un'impresa artigiana che è cambiata, che è protagonista nel settore delle costruzioni, e come proprio dal settore artigiano stanno venendo i segnali più interessanti di riorganizzazione del comparto. Alcuni dati: negli ultimi due anni le imprese artigiane sono cresciute in numero il triplo di quelle del settore industriale; le società di capitali dell'artigianato sono cresciute del 66% in due anni, contro una media del 15% del settore. L'artigianato dunque è il vero motore – forse spesso

un po' troppo "silenzioso" – del mercato. Ma soprattutto, stando a quello che l'indagine racconta, è e sarà un vero e proprio protagonista anche nel futuro, con le sfide che il mercato lancia alle imprese, dal risparmio e dalla certificazione energetica degli edifici alle nuove richieste del mercato. Certamente ci sono molti nodi che vanno ancora superati, alcuni dei quali tuttavia non dipendono dalle imprese. Uno per tutti: i limiti dimensionali delle imprese artigiane, che solo in Italia costringono i nostri associati ad un "nansismo" che in Europa non ha paragoni. Il Veneto è sempre stata una regione dove si è sperimentata l'innovazione. Ma nel nostro settore i segnali delle crescite dimensionali e della strutturazione delle imprese sono contrastati dalla impossibilità di superare soglie dimensionali di addetti che, in ambito europeo, sono molto più ampie e danno la possibilità di crescere nel mercato mantenendo la tipologia artigiana come fattore struttu-

rale del proprio operato. Il settore artigiano deve iniziare a chiedere una revisione al rialzo di questi parametri, per favorire sempre più l'innovazione di impresa che, come dimostra l'indagine, abita proprio qui da noi, qui nelle nostre imprese artigiane.

Sergio Benetello
Presidente CEAV

Loris Dottor
Vicepresidente CEAV

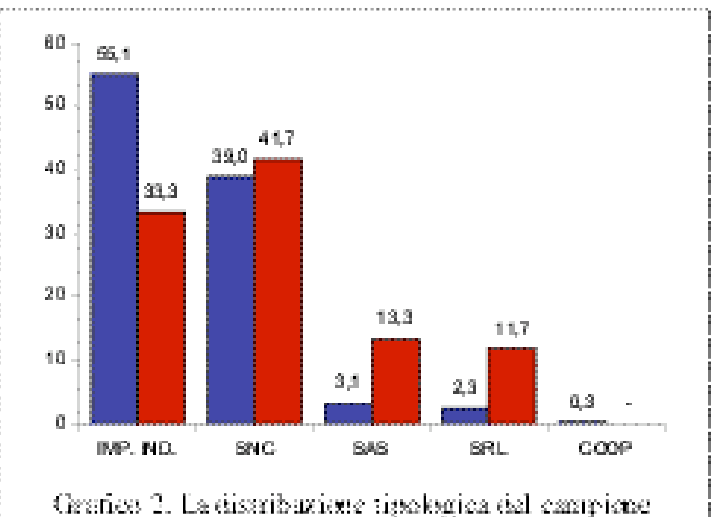
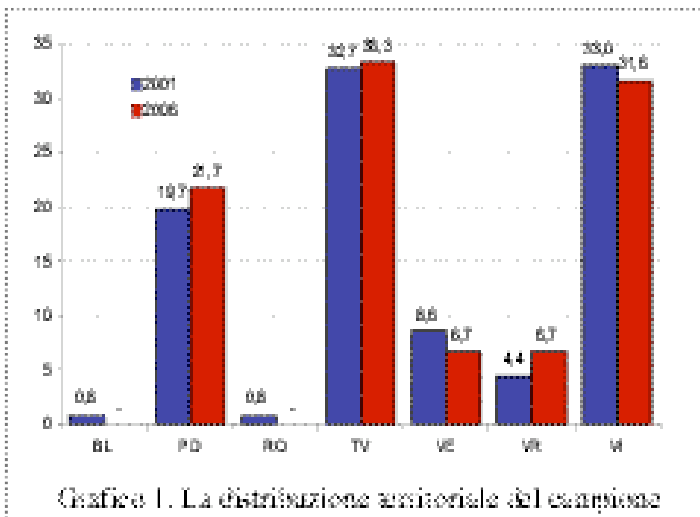


Sergio Benetello e Loris Dottor

Un'indagine che illustra le strategie e le aspettative delle imprese artigiane

L'indagine sul sistema delle imprese artigiane dell'edilizia iscritte alla CEAV ha avuto la sua prima edizione nel 2001, quando la CEAV ha promosso la prima indagine congiunturale sul mercato delle costruzioni nel Veneto. In quell'occasione fu elaborato un questionario che ha rappresentato poi la base per le indagini successive e che, nella parte generale, è sostanzialmente rimasto immutato, mentre ogni anno cambiano le sezioni di approfondimento. Con l'edizione 2006 dell'indagine annuale sul mercato si è dunque giunti alla sesta raccolta di questionari e l'osservazione dei dati anche in forma comparativa (laddove possibile) consente da un lato di fotografare lo "stato di salute" delle imprese associate alla CEAV, ma anche di rilevare quali strategie e quali strumenti le imprese artigiane stanno mettendo in atto per affrontare il mercato. In particolare, la possibilità di confronto con la prima indagine realizzata dalla CEAV nel 2001 rende possibile disegnare anche l'evoluzione di alcune tematiche legate alle strategie delle imprese e ai cambiamenti strategici che le imprese hanno messo in atto negli ultimi cinque anni. Va ovviamente puntualizzato un fattore molto importante per l'interpretazione dei dati: quando si realizzano indagini questionarie di questo tipo (è stato utilizzato l'invio postale ed è stata effettuata la raccolta del-

le risposte sulla base della disponibilità delle imprese a rispondere e a inviare per fax i questionari compilati) il rischio è sempre quello di interpretare i dati come assoluti, quando invece rappresentano esclusivamente le opinioni del campione intervistato, che non è ovviamente rappresentativo di tutto l'universo delle imprese, ma solo di quelle intervistate. Ecco dunque che è fondamentale innanzitutto definire la composizione del campione e evidenziarne la rappresentatività. L'indagine di cui si presentano qui i risultati è stata realizzata nel primo semestre 2006 e ha coinvolto complessivamente 476 imprese e 256 addetti per un totale di 732 questionari validi. Il campo di osservazione dell'indagine realizzata nel 2001 aveva interessato solo le imprese (e non gli addetti) per un totale di 385 questionari validi. In entrambi i casi, come dimostrano i dati statistici a confronto, le indagini hanno permesso di rilevare dati e opinioni delle imprese iscritte alla CEAV e in particolare di quelle maggiormente strutturate. Emerge infatti, e in particolare nell'indagine 2006, il forte peso delle società di persone (SNC e SAS) e delle società di capitali (SRL) sul totale del campione intervistato, mentre le imprese individuali, che in Veneto nel settore sono oltre il 70%, qui sono rappresentate solo per un terzo.



E' evidente che le imprese più strutturate sono anche quelle più attente alle dinamiche e ai segnali che provengono dal mercato, al punto che è indubbio che vi sia da parte loro una maggiore volontà di partecipazione all'indagine. L'elemento più significativo dei dati rilevati nelle due indagini è la possibilità di effettuare dei confronti 2001-2005 dato che, nonostante la diversità di alcune domande contenute nei due questionari somministrati alle imprese e ai loro addetti, il campione analizzato risulta omogeneo soprattutto per quanto riguarda la dis-

tribuzione territoriale delle imprese. Dal punto di vista della distribuzione tipologica va rilevato che nel periodo osservato (2001-2005) le imprese a maggiore strutturazione sono cresciute complessivamente di oltre il 1.000%, il che giustifica anche il campo di lettura 2006 e il confronto con quello 2001. Proprio in questo senso i risultati dell'indagine raccontano di un sistema imprenditoriale artigiano dell'edilizia molto attento alle strategie di mercato, alla strutturazione, all'innovazione. Ma vediamo i risultati nel dettaglio.

La CEAV: 5.284 imprese e 13.735 addetti

Il dato di partenza riguarda il sistema di imprese iscritte alla CEAV, che nel periodo osservato sono cresciute del 50,1%, passando da 3.521 imprese e 8.630 addetti iscritti nel 2001 a 5.284 imprese e 13.735 addetti iscritti alla CEAV nel 2005, con una crescita degli addetti del 59,2% in 5 anni. La maggiore percentuale di crescita degli addetti rispetto alle imprese dimostra e conferma i dati già rilevati a livello regionale, della trasformazione in atto nel settore e in una sua maggiore strutturazione. La CEAV in cinque anni è passata da imprese composte da 2,4 addetti a imprese composte da 2,6 addetti. Un piccolo ma significativo passo verso una maggiore strutturazione del settore, che emerge molto chiaramente dall'osservazione delle sole imprese del campione. Un elemento molto significativo riguarda il numero di addetti per impresa, che nel campione analizzato è passato da 6,56 del 2001 a 7,44 nel 2005, con una punta massima di 7,94 addetti per impresa nel 2003. Si tratta dunque della conferma della crescita strut-

turale in atto nel settore delle costruzioni in Veneto e in particolare proprio in quello artigiano. Ovviamente questo valore evidenzia anche la particolarità del campione, che presenta valori di struttura d'impresa doppi rispetto a quelli medi esistenti nel mercato e superiori a quelli medi delle imprese iscritte alla CEAV. Ma il dato è significativo se messo in relazione all'andamento dei fatturati. Osservando la dinamica di mercato che le imprese hanno avuto nel periodo 2001-2005, si osserva una crescita complessiva del fatturato del 28,2%, mentre il numero medio di addetti per impresa è cresciuto del 13,1%. Questo significa che nel periodo considerato è cresciuto il fatturato medio per addetto, passato dai 101.500 euro del 2001 ai 114.785 del 2005, con un picco nel 2004 pari a 135.600 euro per addetto. Tali valori, estremamente coerenti con i valori complessivi del giro d'affari del settore delle costruzioni nel Veneto, rappresentano un dato estremamente significativo sull'evoluzione del settore.



Tre modelli di mercato

Per quanto riguarda gli ambiti di mercato di riferimento, le imprese del campione si rivolgono prevalentemente al mercato territoriale comunale e provinciale. Ma un'analisi più attenta mette in evidenza l'esistenza di tre modelli diversificati:

- il primo modello, più consistente (86,7% delle imprese), si orienta per il 35% a livello comunale e per un altro 55% a livello provinciale, riservandosi un 10% di quote a livello regionale;
- il secondo, che rappresenta l'8,3% delle imprese del campione, si concentra prevalentemente a livello provinciale e regionale (80% del mercato);
- il terzo (5,0%) si rivolge in modo particolare al mercato pluriregionale (85%).

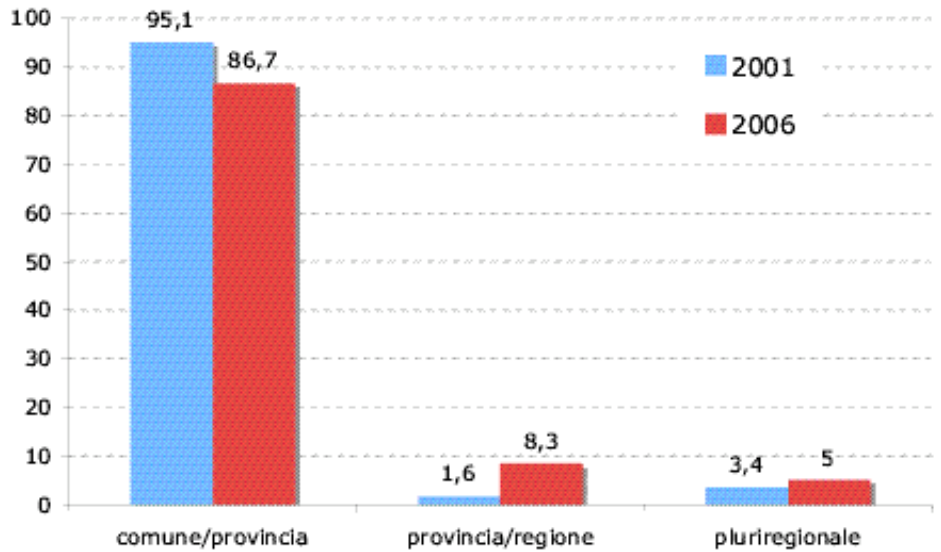


Grafico 3. Gli ambiti di mercato delle imprese artigiane dell'edilizia (%)

Tre modelli differenti che trovano un'interessante fattore di confronto con l'analisi realizzata nel 2001. Di seguito i principali elementi di differenziazione, che evidenziano come il mercato sia cambiato e con esso le strategie territoriali delle imprese:

- le imprese che operano nel mercato circoscritto a livello comunale e provinciale nel 2001 erano il 95,1% del campione e presentavano una maggiore distribuzione

territoriale del proprio mercato; nel 2005 tale distribuzione si va concentrando, dimostrando come tale ambito di mercato locale sia quello più indicato per le imprese che consolidano la propria attività nel proprio territorio di riferimento, come fattore strategico di competitività;

- le imprese del campione concentrate prevalentemente a livello provinciale e regionale erano l'1,6% nel 2001 rispetto all'8,3%, ma soprattutto dimostravano una maggiore "dispersione" del mercato, segno di una "indifferenziazione" territoriale, che tuttavia nell'ultimo anno presenta invece una maggiore concentrazione e dunque una scelta più strategica in ragione del cambiamento del sistema di offerta dell'impresa e in particolare della sua specializzazione operativa;
- le imprese con ambito di mercato più allargato (regionale e pluriregionale) erano il 3,4% nel 2001 e sono passate al 5% del campione, con un maggior peso a livello pluriregionale (dal 70% all'85%), segno di un consolidamento e di una specializzazione che consente loro di allargare il proprio ambito territoriale di mercato.

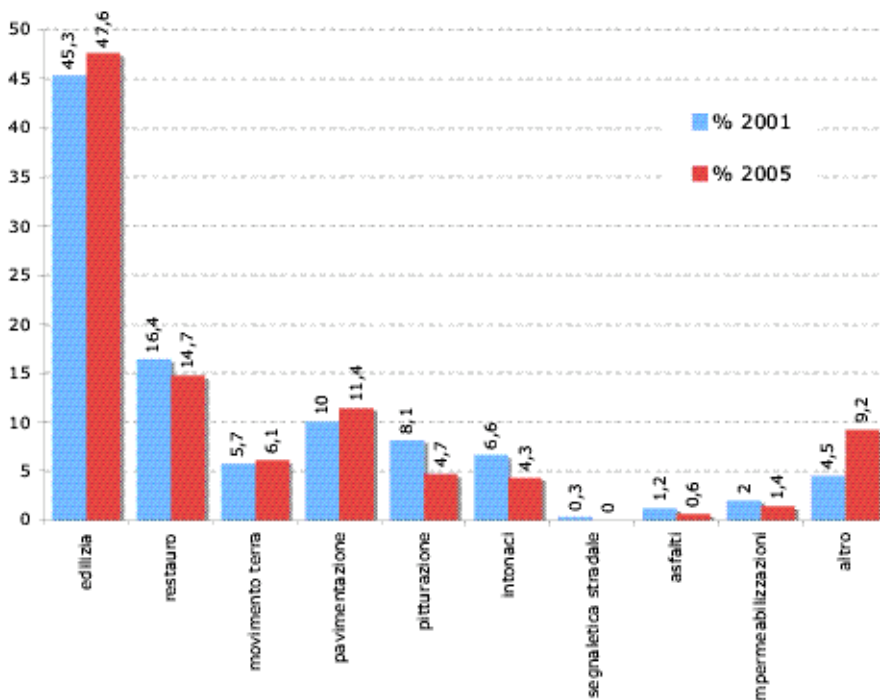


Grafico 4. I settori di attività delle imprese artigiane iscritte alla CEAV (%)

L'analisi per settori di attività evidenzia il peso e l'importanza dell'edilizia. Molto significativa la crescita della categoria "altro", che comprende: fognature 1,3%; impianti elettrici 1,2%; manutenzioni 0,3%; lattoneria 2,7%; cartongesso 0,3%; mosaico-marmo-ceramica 1,7%; impianti tecnologici ed edili 1,7%, questi ultimi legati in particolare allo sviluppo del mercato delle nuove tecnologie applicate all'edilizia e alle costruzioni.

Imprese e mercato: andamenti, previsioni, attese e strategie, anche nel caso di crisi

Dal punto di vista dell'approccio al mercato, emerge un quadro quanto mai interessante. Le imprese mantengono, negli anni, un approccio diversificato e orientato quasi per la metà del proprio fatturato (circa il 44,3%) alla nuova costruzione residenziale, per un altro 30% al recupero e alle ristrutturazioni residenziali, e per un sesto circa (16,4%) all'edilizia industriale/artigianale, mentre le altre tipologie hanno valori molto bassi e prossimi alle quote di mercato dei singoli settori, tranne per il mercato degli appalti pubblici, dove la percentuale di fatturato è molto al di sotto delle potenzialità del mercato. Le imprese artigiane dell'edilizia si orientano dunque agli investimenti privati per la maggior parte del proprio mercato (in termini di fatturato) e nell'ultimo anno i principali cambiamenti rilevati dall'indagine sono la diminuzione dell'importanza della nuova costruzione, una lenta crescita di quota del recupero residenziale, una lenta crescita di capannoni e uffici e una diminuzione del ruolo dell'appalto pubblico, passato dal 5,2% del 2004 al 4,2% del 2005. Di fronte a questo quadro e a queste dinamiche le aspettative esprimono una visione molto particolare, nella quale l'elemento di maggiore rilevanza che emerge è la fiducia che le imprese hanno nelle proprie capacità e nel proprio operato. Infatti intervistate sulle aspettative rispetto all'andamento del mercato nel suo complesso e del proprio andamento, le differenze principali sono rilevabili nello scarto tra dinamiche positive attese per il mercato e per la propria attività. Le imprese del campione hanno espresso nel

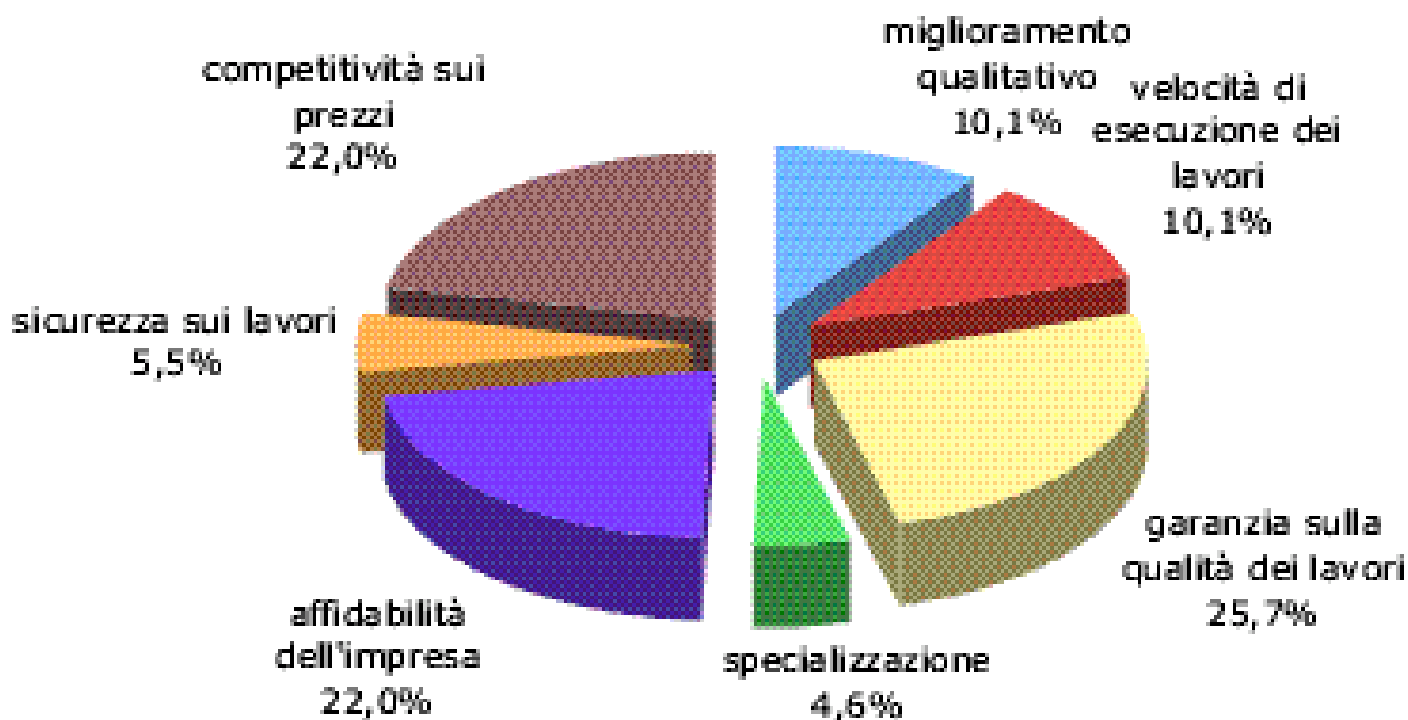
I mercati di riferimento

mercati di riferimento	% fatturato 2004	% fatturato 2005
1 - nuova costruzione residenziale	46,8%	44,3%
2 - ristrutturazioni residenziali	28,9%	30,4%
3 - edilizia industriale/artigiana	15,1%	16,4%
4 - uffici/terziario	1,7%	2,4%
5 - edilizia commerciale	2,3%	2,3%
6 - appalti pubblici	5,2%	4,2%

Le attese dal mercato

Previsioni per l'anno 2006	mercato complessivo	fatturato impresa
1 - in crescita forte (+10%)	5,2%	6,0%
2 - in crescita (5-10%)	5,2%	14,0%
3 - in crescita debole (0-5%)	13,8%	12,0%
4 - stabile	39,6%	42,0%
5 - in diminuzione lieve (0-5%)	29,3%	22,0%
6 - in diminuzione forte (-10%)	6,9%	4,0%

39,6% dei casi l'opinione che il mercato per il 2006 sarebbe stato un mercato stabile e per un altro 13,8% in crescita debole. Inoltre poco più di 10 imprese su 100 hanno espresso l'opinione che il mercato avrebbe avuto dinamiche in crescita, anche forte (+10% del giro d'affari). In sostanza le imprese nel 64% dei casi (2 imprese su tre in pratica), hanno espresso l'o-



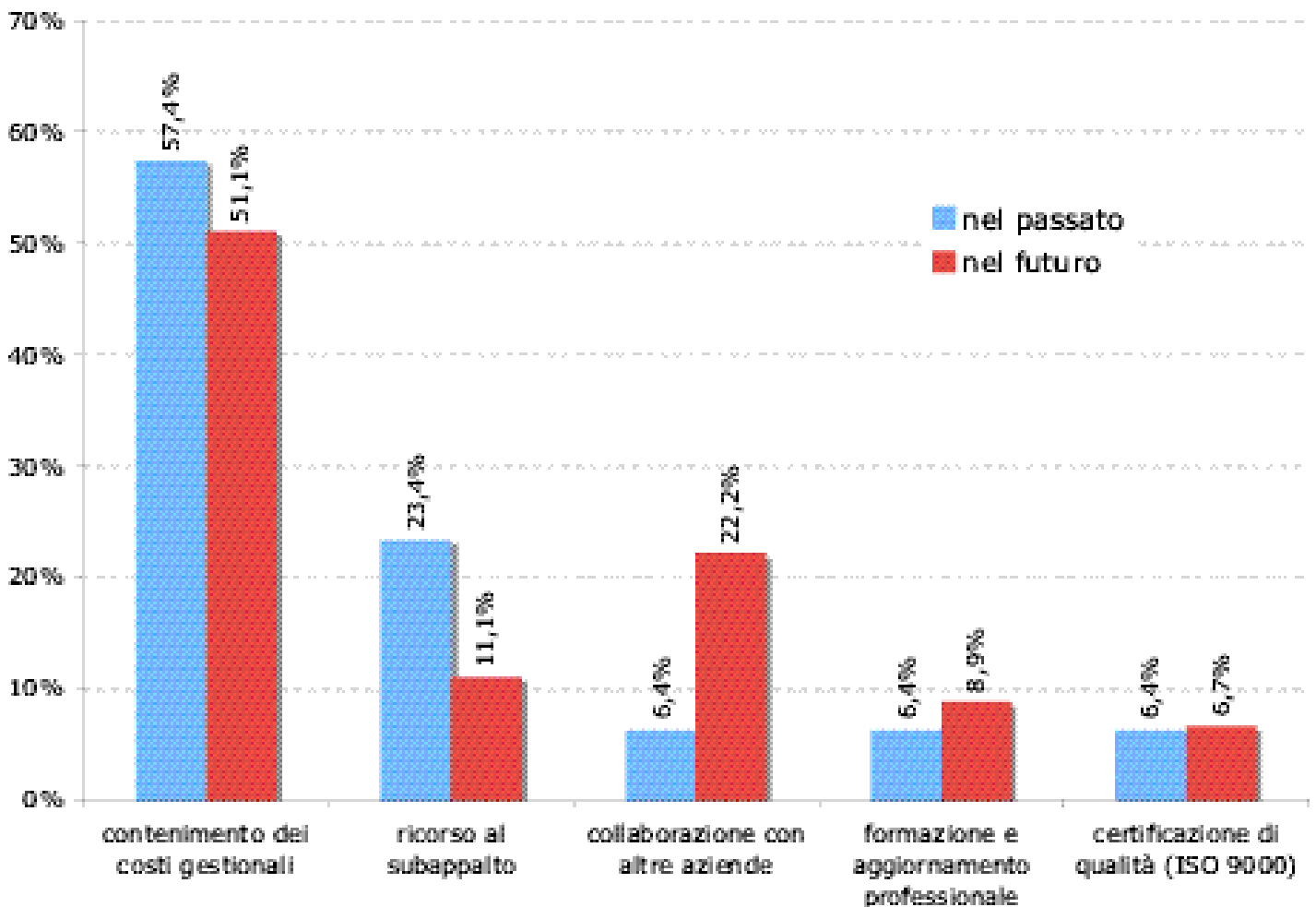


Grafico 5 / Le strategie di mercato delle imprese

pinione che il mercato nel 2006 avrebbe avuto un andamento positivo. Al contrario il 29,3% delle imprese hanno espresso la convinzione che ci sarebbe stata una lieve diminuzione e solo il 6,9% vedeva segni di crisi. Ma guardando alle proprie capacità e potenzialità, il 2006 per le imprese era un anno nel quale si attendevano per sé risultati migliori di quelli complessivi di mercato. Infatti le imprese con un portafoglio ordini in crescita erano il 20%, ovvero il doppio del loro "sentiment" sul mercato, mentre quelle in posizione deficitaria scendevano dal 36% al 26%. In sostanza, le imprese hanno espresso una forte fiducia in se stesse, ovvero la convinzione che la propria attività non seguisse le dinamiche generali del mercato, così come percepite da loro stesse. Per quanto riguarda le attese del mercato, ovvero quello che il mercato si aspetta dalle imprese, emerge con forza (25,7% dei casi) la necessità di garanzie sulla qualità dei lavori, ma anche affidabilità dell'impresa (22% dei casi) e la competitività sui prezzi (22%). Una qualche rilevanza hanno il miglioramento qualitativo (10,1%) e la velocità di esecuzione dei lavori (10,1%), mentre sicurezza e specializzazione sono fattori presenti ma non determinanti. Il mercato dunque chiede qualità, garanzie, affidabilità, ma anche competitività sul prezzo. E per raggiungere questo risultato le imprese hanno adottato strategie di collaborazione con altre imprese, un elemento strategico per il loro futuro nel mercato delle costruzioni. Infatti la domanda sulle strategie messe in atto nel passato dall'impresa e quelle che verranno seguite nel futuro, emerge una sostanziale

le differenza nella distribuzione percentuale delle risposte. Nel passato per le imprese ha avuto un'importanza strategica il contenimento dei costi gestionali, ovvero una riorganizzazione e razionalizzazione della propria attività, con un miglioramento nella gestione dell'azienda. Ma questo fattore è sceso da 57,4% al 51,1%, così come è scesa la logica del subappalto come strategia operativa (dal 23,4% all'11,1%), mentre è salita in modo molto consistente la percentuale di imprese che nel futuro vedono la collaborazione con altre aziende un fattore strategi-



Le strategie di fronte alla crisi

	Distr. %
1 - specializzarsi e qualificarsi	29,7%
9 - ampliare la propria offerta sul mercato	23,8%
8 - ridurre i costi di gestione (costi fissi)	14,8%
3 - aggregarsi temporaneamente	12,9%
6 - ridurre il personale	9,9%
5 - subappaltare i lavori	4,0%
2 - creare reti di imprese	2,0%
7 - utilizzare lavoro temporaneo (in affitto)	2,0%
10 - altro - 0,9% tagliare l'irregolarità	0,9%
4 - consorziarsi stabilmente	0,0%

co per affrontare il mercato (dal 6,4% al 22,2%). Formazione professionale in lenta ma significativa crescita (dal 6,4% all'8,9%), mentre le certificazioni di qualità rimangono invece nella media (6,7%). Conseguentemente alla rilevazioni di questi aspetti fondamentali per interpretare gli orientamenti strategici delle imprese, una delle domande più interessanti è quella relativa a quali strategie le imprese adotterebbero in presenza di una crisi nel mercato che, come è tuttavia emerso, ancora le

imprese non sentono particolarmente presente. Al primo posto è emersa la volontà di specializzarsi e qualificarsi (29,7% dei casi), seguita dalla necessità (in caso di crisi) di ampliare la propria offerta sul mercato (23,8%). La riduzione dei costi di gestione dell'impresa è al terzo posto con il 14,8% dei casi. Al quarto posto, in modo molto significativo, emerge l'aggregazione temporanea (12,9%). La riduzione del personale invece figura solo al quinto posto, nel 9,9% dei casi. E' molto significativo che di fronte ad una ipotesi di crisi del mercato, le imprese reagiscano soprattutto guardando a se stesse e alla loro operatività, e solo una impresa su dieci ipotizza di ridurre il personale per fronteggiare la crisi ipotizzata. E' un fattore certamente positivo, soprattutto se confrontato con il dato di precedenti rilevazioni che evidenziava come questa percentuale fosse superiore all'11%. Dunque non solo è bassa la quota di chi affronterebbe un'eventuale crisi con la riduzione del personale, ma è anche una quota in diminuzione. Le imprese pensano che di fronte ad una crisi del mercato le strategie e le soluzioni siano quelle di una maggiore specializzazione e operatività sul mercato, con allargamento dell'offerta ma anche con aggregazione tra imprese e costruzione di pool di imprese al fine di ottimizzare le

risorse e la gestione operativa delle imprese stesse. E questa capacità e volontà di credere nei propri mezzi deriva anche dal fatto che nell'attività delle imprese il sostegno finanziario è arrivato esclusivamente attraverso apporto di capitali propri (33,3%) e con il ricorso al credito privato (65,0%). Le imprese sono dunque abituate a "far da sé", ma emerge una evidente necessità di maggiori informazioni riguardo Basilea 2 e il nuovo sistema di accesso al credito, anche se nel 43,8% dei casi le imprese sono convinte di avere un forte rapporto di collaborazione con le loro banche di riferimento. Il sistema si presenta comunque diviso tra chi non crede che Basilea 2 modificherà il proprio rapporto con le banche e chi invece capisce di avere bisogno di maggiori informazioni.



Il sostegno finanziario

tipi di sostegni finanziari	%
1 - sì, abbiamo avuto un finanziamento pubblico	0,0%
2 - sì, abbiamo avuto aiuti pubblici e siamo ricorsi anche al credito privato	1,7%
3 - sì, ci siamo rivolti esclusivamente al credito privato (finanziarie, banche, ecc.)	65,0%
4 - no, abbiamo utilizzato solo capitali propri	33,3%

Il rapporto con il sistema bancario in vista di Basilea 2

Conoscenza e opinioni su "Basilea 2"	%
1 - sì, ma non crediamo che modificherà il nostro rapporto con le banche	43,8%
2 - sì, e siamo preoccupati che possa diventare più difficile l'accesso al credito bancario	12,3%
3 - sì, e pensiamo che... si devono sostenere le imprese che si "danno da fare"	1,8%
4 - no, non conosciamo l'accordo e vorremmo avere più informazioni	36,8%
5 - no, non conosciamo l'accordo e non ci interessa	5,3%

La qualità, elemento strategico per affrontare il mercato

La qualificazione delle imprese è un elemento strategico per affrontare il mercato.

Le domande riguardanti la presenza o volontà di certificarsi secondo l'ISO 9000 e la presenza di attestazione SOA evidenziano infatti che le imprese del campione guardano, in una percentuale assolutamente rilevante, alla certificazione di qualità come un elemento importante per stare sul mercato, in quanto legata alla capacità dell'impresa di organizzarsi al suo interno.

Un'impresa su due considera infatti la certificazione un fat-

Imprese e sicurezza: numero di POS redatti nel 2005

Numero di POS	%
1	14,8%
2	16,6%
3	12,9%
4	11,1%
5	11,1%
6	1,9%
7	5,6%
8	1,9%
9	1,9%
10 e più	22,2%

La certificazione di qualità

strategia riguardante l'ISO 9000	% relativa
1 - siamo certificati	12,3%
2 - ci stiamo certificando	1,8%
3 - ci certificheremo in futuro	33,3%
4 - è un tema interessante ma poco adatto al settore delle costruzioni	21,1%
5 - non ci interessa	31,5%

L'attestazione SOA

attestazione delle SOA	% indagine	
	2001	2006
SI	27,5%	36,0%
NO	72,5%	64,0%

tore determinante, e nel 33% dei casi è un percorso che le imprese sono convinte di dover affrontare nel futuro. Altro elemento interessante è la presenza di attestazioni SOA, anche per la possibilità di mettere a confronto i dati della prima indagine del 2001 con quelli dell'indagine 2006.

Il confronto fa emergere una crescita delle imprese attestate SOA dal 27,5% al 36%, un altro dato che conferma come le imprese del campione abbiano messo in atto in questi anni strategie di qualificazione anche in questo senso. In questo ambito si inserisce il tema della sicurezza in cantiere e della redazione dei POS.

Cos'è l'attestazione SOA

Dal 1 gennaio 2002, in sostituzione all'albo nazionale costruttori, sono state istituite le Società Organismo di Attestazione (SOA) con il compito di valutare, sulla base di criteri stabiliti per Legge, l'idoneità delle Imprese a partecipare a gare d'appalto pubblico. L'attestazione SOA viene rilasciata a norma del DPR 34/2000 ed è obbligatoria per chiunque esegua lavori pubblici di importo superiore a 150.000 Euro.

Per importi inferiori a 150.000 Euro in assenza dell'attestazione SOA, la stazione appaltante è tenuta alla verifica dei requisiti mediante la richiesta di tutta la documentazione idonea. Anche in questo caso nulla vieta all'impresa di attestarsi evitando così tutti gli appesantimenti burocratici.

L'attestazione soa viene rilasciata sulla base dei lavori effettuati nell'ultimo quinquennio e dei requisiti tecnico amministrativi dell'impresa. Ha una durata di cinque anni con una verifica al termine del terzo anno.

Cos'è la certificazione ISO 9000

La certificazione ISO 9000 è un modo per qualificare l'azienda ormai riconosciuto a livello mondiale. Con questa certificazione il cliente ha una certa sicurezza che l'azienda certificata fornirà quanto richiesto.

La certificazione è fondamentalmente un esame a cui l'azienda si sottopone per poter avere una dichiarazione rilasciata da parte di un ente terzo specializzato, questo ente si chiama Organismo di Certificazione.

Imprese e manodopera: sempre più stranieri, sempre più specializzazione, sempre più necessità di giovani

Sono tre i fattori principali che emergono dalle domande relative alla manodopera: il sempre maggiore ricorso alla manodopera straniera, le modalità di utilizzo e la necessità di avviare iniziative specifiche per incentivare i giovani al settore. Per quanto riguarda il ricorso alla manodopera straniera, le imprese del campione nel 66% dei casi dichiarano di utilizzarla. Ed è significativa la crescita di questa quota nell'arco di cinque anni. Nell'indagine del 2001 infatti il ricorso alla manodopera straniera era al 47,5%, mentre nell'indagine 2006 è salita al 66,1%. Ma il dato interessante è che nell'indagine 2006 si è anche rilevata la modalità di utilizzo della manodopera straniera, e nel 55,2% dei casi si tratta di assunti a tempo pieno, mentre nel 9,4% dei casi si utilizzano squadre esterne. Nelle imprese vi è la convinzione che vada incentivato in modo specifico l'inserimento dei giovani nel settore. Questa domanda, che prevede la possibilità di risposte "aperte", ovvero libere da parte delle imprese, ha fatto emergere la necessità di corsi di formazione teorici e pratici e di agevolazioni fiscali, in particolare con la diminuzione dei contributi e dei costi per l'impresa, men-

Le modalità di utilizzo della manodopera straniera

utilizzo manodopera straniera	% relativa
1 - sì, come addetti interni assunti a tempo pieno	55,2%
2 - sì, come addetti interni assunti a tempo determinato/stagionali.	1,5%
3 - sì, attraverso l'utilizzazione di squadre esterne	9,4%
4 - non utilizziamo manodopera straniera.	33,9%

tre è opinione comune che le retribuzioni dovrebbero essere più adeguate alla durezza del lavoro. La formazione riveste comunque un aspetto determinante a giudizio delle imprese.

Iniziative per incentivare l'ingresso dei giovani nel settore

- 1 - corsi di formazione teorici e pratici
- 2- agevolazioni fiscali; diminuzione dei contributi e dei costi per l'impresa
- 3 - retribuzioni più adeguate alla durezza del lavoro
- 4 - incontri e convegni informativi
- 5 - organizzazione di stage scolastici

Il ricorso alla manodopera straniera

ricorso alla manodopera straniera	% indagine 2001	% indagine 2006
SI'	47,5%	66,1%
NO	52,5%	33,9%



Il risparmio energetico fattore strategico per oltre il 15% delle imprese

L'indagine per la prima volta nel 2006 ha affrontato il tema del risparmio energetico e le sorprese non sono state poche. Su circa 400 imprese che hanno partecipato all'indagine questionaria ben il 17,6% ha dichiarato di proporre ai propri clienti soluzioni per il risparmio energetico.

Meno del 30% delle imprese ha dichiarato che tale settore non è strategico per la propria attività, mentre nel 16,2% dei casi il risparmio energetico non è ancora un fattore sufficientemente condiviso dai clienti. Tuttavia proprio quegli elementi che a prima vista potrebbero essere ritenuti negativi, in realtà nascondono elementi di forte potenzialità di crescita per l'affermazione di questo segmento di mercato.

Basti pensare che i problemi denunciati dalle imprese sono relativi a scarsa informazione (9,4%) o ai costi "ancora troppo elevati per i clienti" (10,8%). In prospettiva, con una maggiore diffusione e penetrazione delle informazioni nel mercato, sia presso le imprese che soprattutto presso i clienti e gli utenti finali, e con l'introduzione di sistemi innovativi di finanziamento e sostegno all'installazione ad esempio dei pannelli fotovoltaici, la percentuale di imprese interessate a proporre ed uti-

lizzare questo segmento di mercato come un nuovo fattore di competitività sul territorio sarà destinata a crescere e almeno fino al 30% del totale delle imprese. E' infatti particolarmente significativo che le imprese che oggi propongono il risparmio energetico lo facciano non in modo convenzionale (solo il 15,1% si affida ai soli depliant informativi), ma utilizzando sistemi di intervento innovativi. E se a fronte di un 51% di imprese che non lo ritengono "ancora" un settore strategico per la propria attività e un ulteriore 11% di imprese dichiara di non essere interessate, al contrario nel 7,5% dei casi propongono consulenze e soluzioni appropriate e ben nel 3,8 dei casi propongono soluzioni "chiavi in mano". Sono percentuali ovviamente ancora limitate ma estremamente significative di un percorso di qualificazione e specializzazione che nel futuro darà al settore delle costruzioni maggiore qualità, sia dal punto di vista costruttivo e tecnologico, sia dal punto di vista ambientale, sia dal punto di vista dell'organizzazione e della professionalità delle imprese artigiane dell'edilizia, e in particolare di quelle iscritte alla CEAV, che dimostrano forti potenzialità e capacità innovative.



Le imprese e il risparmio energetico

Posizionamento dell'impresa

risparmio energetico	% relativa
1 - facciamo seguire con regolarità ai nostri addetti corsi di formazione specializzati	2,7%
2 - proponiamo ai nostri clienti soluzioni innovative per il risparmio energetico	17,6%
3 - ci limitiamo a fornire quanto richiesto dalle normative in materia	14,9%
4 - siamo poco informati e avremmo bisogno di maggiori informazioni	9,4%
5 - costruire per il risparmio energetico ha un costo ancora troppo elevato per i nostri clienti	10,8%
6 - il risparmio energetico non è ancora sufficientemente affermato e condiviso dai clienti	16,2%
7 - non è un settore strategico per la nostra attività	28,4%

Giudizio sull'informazione

informazione risparmio energetico	% relativa
1 - è ampia e sufficiente	1,7%
2 - l'informazione è sufficiente ma sono i clienti che guardano ancora troppo al prezzo	32,8%
3 - dovrebbe esserci più informazione, perché le imprese da sole non bastano	55,2%
4 - non ci interessa	10,3%

Come viene proposto il risparmio energetico

risparmio energetico ai clienti	% relativa
1 - attraverso depliant informativi	15,1%
2 - proponiamo consulenze e soluzioni	7,5%
3 - prodotti chiavi in mano	3,8%
4 - solo il rispetto delle normative	11,3%
5 - stiamo seguendo corsi di formazione	0,0%
6 - non è ancora un settore strategico per la nostra attività	51,0%
7 - non ci interessa	11,3%

Servizi proposti abitualmente

servizi relativi al risparmio energetico	% relativa
1 - costruzione e realizzazione tradizionale e rispetto delle sole normative in materia	25,5%
2 - costruzione e realizzazione con proposte innovative di risparmio energetico	14,9%
3 - costruzione, realizzazione e manutenzione programmata per il risparmio energetico	2,1%
4 - lasciamo scegliere al cliente, dopo aver suggerito varie ipotesi di realizzazione	55,4%
5 - abbiamo degli accordi con progettisti	2,1%
6 - altro (specificare)	0,0%



I questionari agli addetti: indagini 2004 e 2006 a confronto

A partire dal 2004, le indagini questionarie hanno riguardato anche gli addetti delle imprese, con una serie di domande riproposte anche nel 2006, e che nel confronto tra le due indagini consentono di mettere in evidenza alcuni elementi ulteriori relativi alle imprese e al mercato del lavoro nell'edilizia. Il campione intervistato risulta quasi per il 90% assunto a tempo pieno, un valore che nel 2004 era pari al 71%, e vede riconosciuta la propria professionalità nel 93% dei casi, mentre nell'indagine del 2004 tale valore era all'83%. Cresce dunque la qualificazione degli addetti e il loro ruolo all'interno dell'impresa.

Nell'84% dei casi gli addetti sentono l'esigenza di doversi migliorare costantemente per aumentare la propria professionalità. Nella rilevazione del 2004 questo dato si attestava appena sotto il livello del 70%. Secondo gli addetti le imprese si impegnano maggiormente rispetto al 2004 nel far seguire cor-

si di formazione ai dipendenti. Dai dati si evince che, nei casi in cui l'azienda non adotti questo metodo, i lavoratori si sentono poco informati e la percentuale è salita molto rispetto all'indagine precedente. I lavoratori inoltre stanno capendo l'importanza della formazione e solo l'11,9%, contro il 24,6% del 2004, la ritiene inutile in quanto si apprende di più lavorando in cantiere. Un elemento molto significativo, in ragione della forte presenza straniera tra gli addetti, è che in una percentuale molto significativa gli addetti non hanno problemi particolari verso di essa (43,2% contro il 35,8% nel 2004), anche per una diminuzione altrettanto significativa nell'apprendimento delle tecniche costruttive (problema sceso dal 10,4% percepito nel 2004 al 6,3%). In sintesi l'unico dato che permane e che propone una difficoltà (comunque superabile) è quello del "farsi capire in cantiere", legato non tanto alle culture diverse, quanto all'unico vero problema, ovvero la lingua.

Ruolo all'interno dell'impresa

	% 2006	% 2004
1 - addetto assunto a tempo pieno	70,9%	89,7%
2 - addetto assunto a tempo determinato/stagionale	4,7%	5,0%
3 - addetto assunto in qualità di apprendista	12,8%	0,3%
4 - impiegato	11,6%	5,0%
5 - addetto assunto come lavoratore temporaneo (lavoratore in affitto)	0,0%	0,0%

Riconoscimento professionalità

	% 2006	% 2004
molto	35,6%	31,8%
abbastanza	48,3%	61,0%
non molto	13,8%	6,9%
per niente	2,3%	0,3%

Esigenza di aumentare professionalità

	% 2006	% 2004
1 - sì, perché bisogna migliorarsi sempre	84,0%	69,5%
2 - sì, perché ci viene richiesto dal datore di lavoro	4,6%	10,4%
3 - sì, per difendere il posto di lavoro	5,7%	9,4%
4 - no	5,7%	10,7%

L'impresa rispetto al tema della formazione

	% 2006	% 2004
1 - ci fanno seguire con regolarità corsi specializzati	17,9%	12,2%
2 - ci propongono corsi ma ci lasciano decidere se frequentarli o no	21,5%	19,6%
3 - sarebbero necessari corsi più adatti alle nostre esigenze	15,5%	18,5%
4 - siamo poco informati	19,0%	7,9%
5 - la formazione costa e la nostra impresa non può sopportare altri costi	7,1%	7,9%
6 - la formazione è inutile perché si impara di più lavorando in cantiere	11,9%	24,6%
7 - non ci interessa	7,1%	9,3%

Problemi verso la manodopera straniera

	% 2006	% 2004
1 - difficoltà di integrazione per le culture diverse	9,5%	10,8%
2 - difficoltà di integrazione a causa delle lingue diverse	10,5%	13,3%
3 - difficoltà nel farsi capire in cantiere	11,6%	11,7%
4 - difficoltà nell'apprendere le tecniche costruttive	6,3%	10,4%
5 - non ci sono problemi particolari	43,2%	35,8%
6 - altro (specificare)	18,9%	18,0%